

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DODOL SALAK
DI UD BUDI JAYA BANGKALAN**

PRAKTEK KERJA LAPANG (PKL)

Diajukan

**Sebagai salah satu syarat memperoleh derajat Sarjana Strata 1
pada Program Studi Teknologi Industri Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura**

Oleh :

NAMA MOH.SIRAT

NRP 08.03.3.1.1.00058

**PROGRAM STUDI TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
BANGKALAN**

2012

Laporan Praktek Kerja Lapang
STRATEGI PEMASARAN PRODUK DODOL SALAK
DI UD BUDI JAYA BANGKALAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

MOH.SIRAT

Telah dipertahankan didepan dewan penguji

Pada tanggal 19 Januari 2012

Dan telah dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama

Anggota Dewan Penguji

Banun Diyah Probowati, S.TP.,MSI
NIP. 197407242002122001

Burhan,STP.,MT
NIP. 197102272003121001

Pembimbing Pendamping

Ir, Umi Purwandari,M,App,Sc,Ph.D
NIP. 19640826199032001

Bangkalan, 19 Januari 2012

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS TRUNOJOYO

Mengetahui

Mengesahkan

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Jurusan Teknologi Industri Pertanian

Drs. H. Kaswan Badami. , M.Si
NIP. 19611112 199103 1 001

Supriyanto, STP. , MP
NIP. 19730417 200501 1 001

MOTTO:

Saya tidak takut hari ini
Karna saya sudah melalui hari kemaren.

PERSEMBAHAN:

Atas Rahmat dan Ridho Allah SWT, PKL ini kupersembahkan
buat ramahanda dan ibunda tercinta dan semua keluarga
besarku yang ada dikangean. PKL ini sebagai bentuk dan
rasa tanggung jawabku terhadap keluarga besarku.

RIWAYAT HIDUP



Moh. sirat merupakan penulis laporan Praktek Kerja Lapangan yang dilahirkan di daerah Kangean kabupaten sumenep pada 30 januari 1990. Penulis merupakan anak pertama dan merupakan anak tunggal dari pasangan bapak Mudawi dan ibu Marni'ah. Penulis telah menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 2 Bilis-Bilis Arjasa Kangean pada tahun (1996 – 2002).

Melanjutkan pendidikan di MTs. Mambaul Ulum Arjasa Kangean pada tahun (2002 – 2005). Melanjutkan pendidikan di SMA. Mambaul Ulum Arjasa Kangean pada tahun (2005 – 2008). Setelah lulus penulis melanjutkan pendidikan Strata 1 (S -1) di Universitas Trunojoyo Madura Fakultas Pertanian Program Studi Teknologi Industri Pertanian. Pengalaman organisasi yang pernah diikuti menjadi pengurus BEM FP Periode 2010-2011 dan BEM FP Periode 2011-2012 dan pada tahun 2009 menjadi pengurus HMJ HIMATIPA (Himpunan Mahasiswa Teknologi Industri Pertanian) menjabat sebagai Departemen Komunikasi dan menjadi anggota UKMF PORGAFTA (Persatuan Olahraga Fakultas Pertanian) menjabat sebagai anggota kehormatan . Penulis juga aktif di organisasi ekstra kampus PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) dan aktif di Himpunan Mahasiswa asal Kangean HIMAKAB (Himpunan Mahasiswa Kangean Bangkalan).

PERYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moh.Sirat
NRP : 08.0.3.3.1.1.00058
Program Studi/Jurusan : Teknologi Industri Pertanian
Fakultas : Pertanian

Menyatakan bahwa karya ilmiah/laporan Praktek Kerja Lapang ini adalah asli karya saya sendiri dan karya ilmiah/laporan Praktek Kerja Lapang ini belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar kesarjanaan Strata 1 (S1) baik dari Universitas Trunojoyo Madura.

Semua informasi yang dimuat dalam karya ilmiah/Laporan Praktek Kerja Lapang ini yang berasal dari penulis baik yang dipublikasikan maupun tidak telah diberikan penghargaan dengan mengutip nama sumber penulis secara benar dan semua isi dari karya ilmiah/laporan Praktek Kerja Lapang ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya sebagai penulis.

Bangkalan, 19 Januari 2012

Penulis,

Moh.Sirat

NRP. 08.03.3.1.1.00058

MOH.SIRAT NRP. 08.03.3.1.1.00058. Strategi pemasaran produk dodol salak di UD Budi Jaya Bangkalan. Dibawah bimbingan **Banun Diyah Probowati S.TP. , MSI. Dan Ir.Umi Purwandari, M,APP, SC,PH.D**

ABSTRAK

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Adapun tujuan pemasaran adalah mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya. Idealnya pemasaran menyebabkan pelanggan siap membeli sehingga yang tinggal hanyalah bagaimana membuat produknya tersedia. Sedangkan proses pemasaran terdiri dari analisa peluang pasar, meneliti dan memilih pasar sasaran, merancang strategi pemasaran, merancang program pemasaran, dan mengorganisir, melaksanakan serta mengawasi usaha pemasaran.

Strategi pemasaran di UD Budi Jaya menggunakan *Advertising* (Iklan) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan) *Public Relation* (Hubungan Masyarakat) faktor mikro, yaitu perantara pemasaran, pemasok, pesaing dan masyarakat, faktor makro, yaitu demografi/ekonomi, politik/hukum, teknologi/fisik dan sosial/budaya. Bauran pemasaran dikenal juga dengan konsep (4 P) adalah tempat yang strategis (*place*), produk yang bermutu (*product*), harga yang kompetitif (*price*) dan promosi yang gencar (*promotion*).

Kata kunci: Strategi Pemasaran. Produk. Harga. Tempat. Promosi. UD Budi Jaya Bangkalan

KATA PENGANTAR

Rasa hormat penuh pengabdian terbesar sepanjang kehidupan selalu tercurahkan terhadap Allah atas semua cinta dan cahayaNya yang menerangi jagad dan penuh limpahan rahmat. Rasa cinta kasih Allah telah membuat penulis bisa menyelesaikan misi yang mulia yaitu penyusunan laporan Praktek Kerja Lapang (PKL) ini dengan penuh semangat dan rasa penuh pengabdian terhadapNya. Penulis sadar akan keterbatasan dan kekurangan dalam penyusunan laporan Praktek Kerja Lapang (PKL) ini. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada haribaan Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita ke jalan yang penuh dengan keilmuan.

Tidak ada yang tidak berpengaruh dalam proses keseimbangan kehidupan. Hal inilah yang membuat penulis yakin bahwa laporan Praktek Kerja Lapang (PKL) ini tidak akan selesai bila tidak ada insan yang membantu, membimbing, memberi motivasi, atau memberikan inspirasi ide selama proses penyusunannya. Penulis ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan atas:

1. Kedua orang tuaku yang telah mengasuh, mendidik, mendoakan, dan memberikan bantuan secara materil maupun spiritual terhadap penulis.
2. Keluarga besarku yang ada di Kangean Sitti Aisyah Kak Asy'ari, Ach.Ariyadi, dan keponakanku Anni Sofiyati.
3. Bapak Drs. H. Kaswan Badami, M.Si, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo.
4. Bapak Supriyanto, S.TP MP, selaku Ketua Jurusan Teknologi Industri Pertanian.
5. Cahyo Indarto, STP.,MP, selaku dosen wali yang selalu memberi motivasi dan arahan.
6. Ibu Banun Diah Probawati, S.TP. M.Si, selaku dosen pembimbing yang dengan kesabaran dan keikhlasannya memberikan saran bagi penulis.
7. Ibu Ir, Umi Purwandari, M.App.Sc.Ph.D selaku dosen pembimbing yang dengan kesabaran dan keikhlasannya memberikan saran bagi penulis

8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
9. Zainabun yang selalu memberikan motivasi dan semangatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Praktek Kerja Lapang ini
10. Pimpinan dan seluruh karyawan/karyawati di UD Budi Jaya Bangkalan
11. Spesial buat saudaraku Dani, teman-teman HIMAKAB atas bantuan dan dukungannya dalam menyelesaikan Praktek Kerja Lapang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan laporan Praktek Kerja Lapang (PKL) masih terdapat kekeliruan, baik dari segi penulisan maupun isinya. Oleh sebab itu kritik dan saran sangat diharapkan demi perbaikan kearah kesempurnaan. Terima kasih semuanya. Harapan penulis adalah semoga Allah membalas jasa baik mereka di dunia maupun akhirat.

Bangkalan, 19 Januari 2012

Penulis,



Moh. Sirat

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
RIWAYAT HIDUP.....	iv
SURAT PERNYATAAN	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
 BAB I: PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1. Tujuan Umum.....	2
2. Tujuan Khusus.....	2
1.3 Manfaat.....	2
 BAB II: TINJAUAN PUSTAKA.....	 3
2.1 Salak	3
2.2 Hasil Olahan Buah Salak	3
1. Keripik Salak	4
2. Selai Salak.....	4
3. Sirup Salak.....	4
4. Dodol Salak.....	5
2.3 Proses Produksi Olahan Salak.....	5
1.Keripik Salak.....	5
2.Selai Salak.....	5
3.Sirup Salak.....	6

4.Dodol Salak.....	7
2.4 Pemasaran.....	7
1.Pengertian Pemasaran.....	8
2.Bauran Pemasaran.....	8
2.5 Manajemen Pemasaran.....	9
2.6 Strategi Pemasaran.....	11
2.7 Pengertian SWOT.....	12
2.8 Analisis SWOT.....	12
BAB III: METODE PENELITIAN.....	14
3.1 Tempat dan Waktu.....	14
3.2 Metode Praktek Kerja Lapang.....	14
1. Persiapan	14
2. Operasional.....	14
3. Pengumpulan data.....	15
3.4 Analisis Data.....	16
BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN.....	17
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	17
4.2 Segmentasi Pasar.....	18
4.3 Bauran Pemasaran di UD Budi Jaya.....	19
1. Produk.....	20
2. Harga.....	21
3. Hasil Pemasaran Dodol Salak.....	21
4. Tempat.....	21
5.Promosi.....	21
4.4 Pengadaan dan Penyaluran Barang.....	22
1. Sistem Kerjasama Antar Penyalur.....	22
2. Sistem Pembayaran.....	23
4.5 Rencana dan Pelaksanaan Pemasaran.....	24
1. Perencanaan dan Analisis Pasar.....	24
2. Pelaksanaan dan Pengawasan Pemasaran.....	24
4.6 Strategi Pemasaran.....	25

1. Identifikasi Faktor Lingkungan Internal	25
2. Identifikasi Faktor Lingkungan Eksternal.....	25
4.7 Analisis SWOT.....	26
BAB V: PENUTUP.....	30
A. Kesimpulan	30
B. Saran	30
DAFTAR PUSTAKA.....	31

DAFTAR TABEL

TABEL	HALAMAN
Tabel 4.1. Harga Produk Olahan Salak.....	22
Tabel 4.2. Hasil Pemasaran Produk Dodol Salak Bulan Juni	33
Tabel 4.3. Hasil Pemasaran Produk Dodol Salak Bulan Juli.....	33
Tabel 4.4. Hasil Pemasaran Produk Dodol Salak Bulan Agustus	35
Tabel 4.5. Analisis SWOT di UD Budi Jaya.....	35
Tabel 4.6. Analisis Matriks SWOT di UD Budi Jaya.....	36

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	HALAMAN
Gambar 3.1. Diagram Alir Pelaksanaan PKL..	14
Gambar 4.1. Struktur Organisasi UD Budi Jaya	21
Gambar 4.2. Diagram Alir Proses Pembuatan Dodol Salak	22

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1. Dokumentasi.....		32